

Ministerie van Economische Zaken
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG
Ingediend per internetconsultatie

Datum: 24 mei 2017
E-mail: bestuur@vereniging-dfa.nl

Betreft: Reactie van het Bestuur van de Vereniging voor Distributie, Franchise en Agentuur op het concept wetsvoorstel wettelijke verankering gedragscode franchise en de Memorie van Toelichting versie 12 april 2017

Excellentie,

Als bestuursleden van de Vereniging voor Distributie-, Franchise- en Agentuurrecht (“de Vereniging DFA”) maken wij graag gebruik van de mogelijkheid te reageren op het wetsvoorstel voor de franchiseovereenkomst en de bijbehorende Memorie van Toelichting (“MvT”).

Alvorens deze reactie te verstrekken volgt hieronder eerst een korte introductie van de Vereniging DFA, haar doelstellingen en de achtergronden van haar actieve betrokkenheid bij het initiatief tot zelfregulering in de franchisebranche in de periode voorafgaand aan het huidige wetsvoorstel.

Inleiding en achtergronden

De Vereniging DFA heeft tot doel de rechtswetenschap en de kwaliteit van de rechtspraak te bevorderen op het gebied van distributie-, franchise- en agentuurovereenkomsten en daaraan gerelateerde (duur) overeenkomsten, in nationaal en internationaal verband.

De Vereniging DFA heeft circa 165 leden, bestaande uit advocaten, bedrijfsjuristen en juridisch adviseurs, onder andere met specialistische kennis op het gebied van franchise.

Tijdens de door het Ministerie van EZ georganiseerde bijeenkomsten heeft de Vereniging DFA reeds geconstateerd dat bij de franchisegevers onvoldoende draagvlak bestond voor de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (“NFC”). Dat gebrek aan draagvlak is voorts mede tot uitdrukking gekomen in de (gepubliceerde) reacties op die consultatieversie en in de media. Ook de Vereniging DFA heeft in de consultatie rondom de NFC haar zorgen geuit, zie **Bijlage 1**.

De Vereniging DFA heeft de NFC zorgvuldig bestudeerd en is tot het oordeel gekomen dat deze niet voldoet aan de daaraan te stellen vereisten van evenwichtigheid, consistentie en (juridische) kwaliteit.

Omdat de Vereniging DFA van oordeel is dat een breed gedragen vorm van zelfregulering binnen de franchisebranche de kwaliteit van de rechtspraktijk op dat terrein kan bevorderen en het onderwerp als zodanig derhalve past in haar doelstellingen, heeft zij een Werkgroep Alternatieve Gedragscode Franchise gevraagd een alternatieve franchisecode te ontwikkelen die aan de bezwaren van de NFC tegemoet komt. Bij het opstellen van deze gedragscode heeft de Vereniging DFA rekening gehouden met de Europese Erecode uit 1972, de franchise wetgeving in België, de consultatieversie van de NFC, de relevante nationale en Europese regels van het mededingingsrecht alsook de overige in Nederland geldende wet- en regelgeving.

De tekst van “de DFA Gedragscode Franchise” is op 19 november 2015 vastgesteld en op 20 november 2015 aangeboden aan de franchisebranche¹. Zie voor een afschrift hiervan ook **Bijlage 2**.

Overigens is de Europese Erecode inzake Franchising kort geleden in Europees verband herzien. Wij verwijzen voor een afschrift hiervan naar **Bijlage 3**.

Tot zover deze korte uitleg over de Vereniging DFA en de achtergronden van haar betrokkenheid bij het onderwerp van zelfregulering in de franchisebranche.

Zelfregulering

De Vereniging DFA is van mening dat zelfregulering binnen de franchisebranche een goed alternatief voor wetgeving is. Daarvoor is vereist dat deze door de branche zelf wordt opgesteld, gedragen, uitgevoerd en gehandhaafd.

Het staat vast dat de NFC geen breed draagvlak binnen de franchisebranche heeft en dat er serieuze kritiek is op zowel het totstandkomingsproces als de inhoud. Helaas is aan het initiatief om te komen tot zelfregulering geen vervolg gegeven door middel van het verbeteren van de representativiteit en inspraak van alle betrokken partijen bij het proces en het nader onder de loep nemen van de NFC waar het consistentie, evenwichtigheid en (juridische) kwaliteit betreft.

¹ www.vereniging-dfa.nl/wp-content/uploads/pdf/dfa-gedragscode-franchise-19-november-2015.pdf.

Dat is te betreuren omdat zowel aan de zijde van franchisenemers als franchisegevers een gezamenlijk gedragen behoefte aanwezig lijkt te zijn voor het invoeren van zelfregulering.

De Vereniging DFA beveelt derhalve aan om nieuwe zelfregulering te laten ontwerpen die zowel voor wat betreft de totstandkoming als de inhoud voldoet aan de daaraan binnen de franchisebranche te stellen vereisten en derhalve ook op een breed draagvlak kan rekenen binnen die branche. In dat kader wijst de vereniging DFA uitdrukkelijk op de reeds eerder gememoreerde “DFA Gedragscode Franchise”.

De weg zoals die thans met het wetsvoorstel wordt bewandeld en waarmee indirect aan de NFC status van wetgeving zou worden toegekend, lijkt de Vereniging DFA niet de juiste. Niet alleen vanwege de inhoudelijke bezwaren die aan de NFC kleven, maar evenzeer vanwege het gebrek aan parlementaire behandeling van regels die – als het al tot wetgeving moet komen – op juiste wijze in het Burgerlijk Wetboek dienen te worden geïncorporeerd.

Opmerkelijk is overigens dat een onderbouwing van de beweerdelijk gesignaleerde misstanden binnen de franchisebranche, die toch de aanleiding voor de minister zijn geweest om een proces van zelfregulering in gang te zetten, tot op heden achterwege is gebleven zowel in de toelichting op de NFC als in de MvT. De minister heeft voorts niet duidelijk gemaakt dat de oplossing van dergelijke beweerde misstanden, zelfregulering of specifieke nieuwe wetgeving vereist. Het verstrekken van een dergelijke onderbouwing en toelichting lijkt de Vereniging DFA geïndiceerd omdat anders een rechtvaardiging voor het invoeren van de door de minister voorgestelde nieuwe wetgeving ontbreekt.

Commentaar op hoofdlijnen op wetsvoorstel franchise en de NFC

- i. Het valt op dat de in het wetsvoorstel en in de NFC gehanteerde definities niet met elkaar overeenstemmen. Zo wijken de definities voor wezenlijke termen (e.g. franchiseovereenkomst, franchiseformule, franchisegever, franchisenemer, knowhow) van elkaar af. Dit is vanuit het oogpunt van rechtszekerheid onwenselijk.
- ii. Het wetsvoorstel voert het “*pas toe of leg uit*” in en stelt de sanctie van vernietigbaarheid op niet “*deugdelijk*” uitgelegde afwijkingen. Wat met de term “*deugdelijk*” wordt bedoeld is onduidelijk. Het belang van de rechtszekerheid wordt met een dergelijke regeling niet gediend. Onverminderd het voorgaande is het ernstig te betwijfelen of het voorgestelde “*pas toe of leg uit*” principe geschikt is om als uniform principe voor de gehele branche te worden gehanteerd.
- iii. De tekst van de NFC en de toelichting bevatten her en der verspreid verplichtingen over hetzelfde onderwerp. Deze rommelige opzet maakt de regelgeving ondoorzichtig, moeilijk hanteerbaar voor zowel franchisegevers als franchisenemers alsook voor de leden van de rechterlijke macht en advocaten/

- juridisch adviseurs/bedrijfsjuristen en heeft als risico dat innerlijke tegenstrijdigheid ontstaat.
- iv. Uit de toelichting op artikel 3.6 d van de NFC zou de conclusie kunnen worden getrokken dat een door een franchisegever te verstrekken exploitatieprognose als een garantieverplichting heeft te gelden. Dit gaat verder dan op grond de algemene regels van het verbintenissenrecht zou gelden en is ook niet in lijn met de rechtspraak.
 - v. Artikel 2.5 c van de NFC en de toelichting lijken te duiden op een verscherping van de in de rechtspraak ontwikkelde normen voor de beëindiging van een duur-/franchiseovereenkomst voor onbepaalde tijd. Opheldering te dien aanzien is vereist omdat voor een verzwaring van de eisen voor opzegging geen aanleiding lijkt te bestaan.
 - vi. In de artikelen 1.2 en 2.3 NFC en de toelichting staan beperkingen opgenomen voor formules dan wel de groep waartoe de formule behoort ten aanzien van toekomstige expansie en het naast elkaar hanteren van verschillende formules. Het is de vraag wat de rechtvaardiging is voor een dermate grote inperking van de vrijheid van een ondernemer om zijn bedrijf in te richten op een wijze die hem goedgeeft. Ook is het de vraag hoe het dan zou moeten gaan met bedrijven die op dit moment al meerdere formules naast elkaar exploiteren.
 - vii. Op het beginsel van de contractsvrijheid wordt met artikelen 2.3 h en 2.3 i van de NFC ingebroken. Het ontnemen aan de franchisegever van diens recht om zelf te bepalen met wie hij contracteert is een onredelijke en verregaande beperking van de contractsvrijheid. Er lijkt hier zelfs sprake te zijn van contractsdwang.
 - viii. Artikel 4.3 van de NFC schrijft voor dat de franchiseovereenkomst in de Nederlandse taal is gesteld. Niet valt in te zien om welke reden dat in alle gevallen gewenst of noodzakelijk is. Een dergelijk voorschrift past niet in de vele internationaal georiënteerde commerciële handelsrelaties die onder toepassing van Nederlands recht worden gesloten.
 - ix. Artikel 4.6 van de NFC bevat een reeks aan onderwerpen die niet eenzijdig mogen worden gewijzigd, maar ontegenzeggelijk tot het exclusieve domein van de franchisegever behoren (e.g. gebruik van merktekens, data en eisen ten aanzien van e-commerce). Dat is ongewenst voor de franchisebranche als geheel.
 - x. Het wetsvoorstel en de NFC behelst geen bepalingen op het gebied van het internationaal privaatrecht. Indien het huidige wetsvoorstel en daarmee indirect de NFC status van wet krijgt, dan zal het onvermijdelijke gevolg zijn dat in het

buitenland gevestigde franchisegevers – en dat zijn er vele – een keuze voor een ander nationaal recht en geschillenbeslechting buitenlands recht in hun contracten zullen opnemen. De vraag is of de franchisenemers in Nederland hierbij gebaat zijn. De vereniging DFA is van mening dat dit niet het geval is.

In de MvT wordt gesteld dat de franchisesector in de Verenigde Staten en Australië bloeit dankzij strenge wetgeving. De juistheid van die stelling is niet verifieerbaar, maar lijkt zeer te betwijfelen. Los daarvan gaat de MvT er aan voorbij dat het rechtsstelsel in die landen een geheel ander is en de betreffende wetgeving daar in essentie regels biedt op het terrein van de zgn. “disclosure verplichtingen”.

De Vereniging DFA roept de minister op tot een fundamentele bezinning over de vraag of de wijze waarop met het huidige wetsvoorstel regelgeving wordt gecreëerd inzake de franchiseovereenkomst, wel de juiste is.

De Vereniging DFA is van mening dat zulks niet het geval is gezien de ernstige en gerechtvaardigde kritiek op de totstandkoming van de NFC en de inhoud daarvan. De franchisebranche is gediend met een heldere en evenwichtige regelgeving die door de gehele branche wordt gedragen en gehandhaafd. Redenen om dat te doen in de vorm van specifieke wetgeving in Boek 7 BW ontbreken omdat niet valt in te zien waarom het beschikbare instrumentarium in het BW niet volstaat voor deze specifieke overeenkomst.

De Vereniging DFA geeft de minister derhalve de reële mogelijkheid van het verder ontwikkelen van een gemeenschappelijk zelfreguleringsinstrument in serieuze overweging aan de minister mee.

De Vereniging DFA is bereid hier een actieve en constructieve bijdrage te leveren en wordt graag op de hoogte gehouden van het vervolg.

Hoogachtend,



Tessa de Mönnink, Jaap van Till, Eva Beekman en Tycho de Graaf
Bestuur van de Vereniging DFA

Bijlagen:

1. Brief Vereniging DFA in consultatiefase NFC
2. DFA Gedragscode Franchise
3. Europese Erecode inzake Franchising

Bijlage 1

Ministerie van Economische Zaken
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl

Datum: 28 juli 2015
E-mail: bestuur@vereniging-dfa.nl

Betreft: Reactie van het Bestuur van de Vereniging voor Distributie, Franchise en Agentuur (“Vereniging DFA”) op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code d.d. 16 juni 2015

Geachte mevrouw, meneer,

Naar aanleiding van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code d.d. 16 juni 2015 (NFC) berichten wij u als volgt.

Allereerst willen wij onze verbazing uitspreken over het feit dat de consultatieperiode een zeer korte termijn behelst van slechts 6 weken, midden in de zomervakantie. Dit is naar onze mening een te korte periode om alle belanghebbenden de kans te geven de NFC te lezen, zich hieromtrent een oordeel te vormen en hierop een formele reactie te geven. Een rondgang langs diverse franchise experts (zowel in-house juristen bij franchiseformules als advocaten die zich specialiseren in franchise) leert ons dat een groot deel mede gezien de vakantieperiode (nog) niet de kans heeft gehad zich hierin te verdiepen. Nu de opdracht van de Minister was een “breed draagvlak” te creëren voor een gedragscode, lijkt dit niet te rijmen te zijn met deze korte en ongelukkig geplande consultatieperiode. In dat kader roepen wij op tot een verlenging van de consultatieperiode tot 1 januari 2016.

Ten tweede begrijpen wij dat de rechtskracht en de geschillenregeling verband houdende met de NFC nog niet bekend is gemaakt. Naar onze mening is het niet mogelijk om een goed oordeel te vormen en geven omtrent de NFC zolang deze cruciale componenten nog niet duidelijk c.q. bekend gemaakt zijn.

In dat kader roepen wij niet alleen op tot een verlenging van de consultatieperiode, maar tevens tot het op korte termijn bekend maken van zowel de rechtskracht als geschillenregeling ten aanzien van de NFC, zodat deze in samenhang met elkaar kunnen worden beoordeeld.

Ten derde vragen wij ons af in hoeverre alle belanghebbenden daadwerkelijk bereikt zijn en vragen wij in het bijzonder aandacht voor buitenlandse in Nederland opererende franchiseformules. De indruk bestaat dat zij niet, althans niet actief, zijn betrokken bij het consultatieproces hetgeen wat ons betreft onwenselijk is.

Ten vierde vragen wij ons af in hoeverre het tot nu toe gevolgde proces transparant en zorgvuldig is geweest; welke partijen (adviseurs en belanghebbenden) hebben tussentijds al input kunnen aanleveren en welke partijen kunnen dat alleen in de huidige consultatieperiode? Welke belangen zijn er tot nu toe behartigd en door wie? Is het wel wenselijk dat een deel van de adviseurs / belanghebbenden dit op een niet transparante wijze heeft kunnen doen en vervolgens gedurende de consultatieperiode degenen die reageren met naam en toenaam bekend zullen worden gemaakt?

Ten slotte hebben ook wij, bestuursleden van de Vereniging DFA, ons nog onvoldoende kunnen verdiepen in de inhoud en consequenties van de NFC – wegens de ongelukkig geplande consultatieperiode en ook vanwege het feit dat zowel de rechtskracht als de geschillenregeling nog niet bekend zijn gemaakt. Tevens hebben wij om die reden nog geen kans gezien om onze leden hierover te raadplegen. Niettemin hebben wij op dit moment al wel een aantal zorgen en vragen over de inhoud van de NFC, die wij graag willen inbrengen. Dit zijn de volgende:

1. De NFC lijkt voor een (groot) deel invulling te geven aan wat normaliter door partijen zelf in een franchiseovereenkomst wordt geregeld. Is dat wel de bedoeling van een “gedragscode”?
2. Kan de franchiseovereenkomst – delen van – de NFC uitsluiten als partijen hiervan afwijkende afspraken maken c.q. reeds hebben gemaakt?
3. De NFC lijkt franchisenemers het recht te geven mee te beslissen over belangrijke (majeure) aangelegenheden. In hoeverre is aandacht besteed aan de consequenties hiervan en over de beperking van formules in hun mogelijkheden tot vernieuwing?

4. In hoeverre is onderzoek gedaan naar of zijn gedachten gevormd over de invloed die uitgaat van een code zoals deze op de concurrentiepositie van Nederland, mede gelet op de vele poldergedachten die in de NFC zijn verwerkt?
5. Waarom wordt in deze internationaal opererende samenleving met alomtegenwoordige elektronische middelen nog een Nederlandse taal versie van de overeenkomst vereist en worden er in de NFC vaak schriftelijkheidseisen gesteld?
6. Waarom is ervoor gekozen een aansprakelijkheidsuitsluiting niet toe te staan, terwijl ons Burgerlijk Wetboek een zodanige uitsluiting bij B2B overeenkomsten in de regel toestaat en 'slechts' een beroep daarop in bepaalde omstandigheden naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar acht?

Alhoewel wij het initiatief onderschrijven om te onderzoeken of tot een breed gedragen gedragscode kan worden gekomen, concluderen wij dat:

- i. de consultatieperiode voor de huidige consultatieversie (veel) te kort is,
- ii. de rechtskracht en geschillenregeling nog onbekend zijn,
- iii. het maar zeer de vraag is of alle belanghebbenden bereikt zijn,
- iv. het proces tot nu toe niet transparant is geweest en wij ons zorgen maken over de zorgvuldigheid; en
- v. wij na een eerste bestudering van de NFC een aantal belangrijke vragen hebben,

welke zaken er gezamenlijk toe leiden dat ons eerste oordeel over de inhoud van de huidige NFC negatief is. Wij menen dat zowel het proces rondom de totstandkoming als de inhoud van de NFC (te) veel vragen oproept die op zijn minst eerst beantwoord zouden moeten worden.

Wij zijn uiteraard beschikbaar tot een nadere toelichting van bovenstaand en bieden voorts onze medewerking aan om, desgewenst, een bijdrage te leveren aan de totstandkoming van een evenwichtige en breed gedragen gedragscode.

Hoogachtend,

Tessa de Mönnink, Jaap van Till, Eva Beekman en Tycho de Graaf
Bestuur van de Vereniging DFA

Bijlage 2

DFA GEDRAGSCODE FRANCHISE

Tekst vastgesteld d.d. 19 november 2015

Met veel dank aan de Werkgroep Alternatieve Gedragscode Franchise van de Vereniging Distributie, Franchise en Agentuur

Schrijvers: Anita Canta, Daniëlle Sampermans, Karel Leenhouts, Myrthe Steenhuis, Paul Butzelaar en Tessa de Mönnink

Meelezers: Cyril Christiaans, Derk van Dam, Diederik de Groot, Eva Beekman, Gülay Kara, Herald Jongen, Herman Knotter, Jaap van Till, Jeanette van Londen, Lisette Bieleveld, Martine de Koning en Tycho de Graaf

TOELICHTING OP DE DFA GEDRAGSCODE FRANCHISE

INLEIDING

De Vereniging voor Distributie, Franchise en Agentuurrecht (de "**Vereniging DFA**") heeft ca. 165 leden, bestaande uit juridisch adviseurs, bedrijfsjuristen en advocaten, onder andere gespecialiseerd in franchise.

De Vereniging DFA heeft gezien hoe de branche worstelt met de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code ("**NFC**"). Zij constateert dat er voor deze voorliggende NFC niet voldoende draagvlak bestaat onder de franchisegevers. Uiteraard is het voor het welslagen van een gedragscode franchise noodzakelijk dat deze door alle betrokkenen wordt ondersteund. Daarnaast meent de Vereniging DFA dat de voorliggende NFC te omvangrijk is, niet evenwichtig is en te veel afbreuk doet aan de contractsvrijheid van partijen. In dat kader heeft de Vereniging DFA gemeend, nu ook een van haar statutaire doelen is de kwaliteit van de rechtspraktijk te bevorderen op het gebied van o.a. franchising in nationaal en internationaal verband, een afvaardiging van haar te vragen een alternatieve franchisecode te ontwikkelen, die aan voornoemde bezwaren tegemoet komt.

UITGANGSPUNTEN DFA GEDRAGSCODE

Bij het opstellen van deze "alternatieve gedragscode franchise" heeft de Vereniging DFA getracht om de gedragscode:

- (A) eenvoudig, evenwichtig en in de praktijk werkbaar te laten zijn;
- (B) toepasselijk te laten zijn op alle vormen van franchise, dus ongeacht het grote of kleine franchisegevers betreft, wat voor soort markt, producten of diensten etc.; en
- (C) geen dwingend keurslijf te laten zijn, dat te veel ingrijpt in de contractsvrijheid van partijen, maar dat wel aangeeft hoe partijen, franchisenemer en franchisegever, zich ten opzichte van elkaar zouden moeten gedragen.

Bij het opstellen van deze gedragscode heeft de Vereniging DFA rekening gehouden met de Europese Erecode uit 1972, de Belgische franchise wetgeving, de consultatieversie van de NFC en de in Nederland geldende wet- en regelgeving (inclusief het mededingingsrecht).

GESCHILLENREGELING

Minister Kamp overweegt in zijn brief van 20 oktober 2014 ten aanzien van de aanpak van de problematiek in de franchisesector voor wat betreft de geschillenbeslechting het volgende:

"Geschillenbeslechting via de rechter is voor partijen vaak geen optie. Dit past niet goed in de realiteit van franchise, waarbij de partij door een meerjarig contract niet, of alleen tegen prohibitieve kosten, afstand van elkaar kunnen nemen. De wettelijke regels zoals de rechter ze

toepast zijn gericht op vergoeding van schade en niet op behoud van de onderlinge relatie, zodat rechtszaken vaak pas gevoerd worden als de franchiserelatie al is verbroken. Daarom is rechtspraak niet het beste middel om de constructieve en wederzijds voordelige samenwerking te bevorderen waar in de praktijk behoefte aan is.”

Op grond hiervan is de Minister van oordeel dat een alternatieve vorm van geschillenbeslechting te prefereren is boven de gang naar de rechter.

De Vereniging DFA is van mening dat het beschikbare instrumentarium voor alternatieve geschillenbeslechting in de vorm van mediation, bindend advies of arbitrage toereikend voorziet in de mogelijkheid van alternatieve geschillenbeslechting. De Vereniging DFA is van mening dat men bindend advies of mediation niet dwingend kan voorschrijven omdat partijen de vrijheid moeten hebben om een geschil aan de rechter voor te leggen vanwege: (i) de kundigheid van rechters; en (ii) de grote (financiële) belangen die kunnen spelen. De Vereniging DFA is verder van mening dat de huidige civiele rechtspraak qua snelheid en deskundigheid voldoet. Kort empirisch onderzoek naar jurisprudentie van de afgelopen jaren heeft geen andere inzichten opgeleverd.

Met inachtneming van het voorgaande acht de Vereniging DFA geen noodzaak aanwezig voor het in het leven roepen van een nieuw instituut gericht op de beslechting en oplossing van geschillen op het gebied van franchiserelaties.

DFA GEDRAGSCODE FRANCHISE

1. TOEPASSING GEDRAGSCODE

- 1.1 Franchisegevers die de onderhavige gedragscode onderschrijven kunnen deze integraal van toepassing verklaren op de franchiseovereenkomsten die zij afsluiten met hun franchisenemers als algemene voorwaarden bij de franchiseovereenkomst. Indien een franchisegever dat doet kan zij een bepaald "keurmerk" voeren.

2. DEFINITIES

- 2.1 De volgende definities zijn van toepassing in de onderhavige gedragscode voor zover niet anders is bepaald in de toepasselijke franchiseovereenkomst:

- (a) **franchiseformule:** de door de franchisegever al dan niet onder een bepaalde naam ontwikkelde operationele, commerciële en organisatorische wijze waarop producten en/of diensten door franchisenemers worden verkocht dan wel verleend, die bepalend is voor de uniforme identiteit, reputatie en uitstraling van de franchiseketen en die in franchise wordt gegeven;
- (b) **franchiseovereenkomst:** de door franchisegever en franchisenemer met elkaar gesloten overeenkomst terzake van het gebruik van de franchiseformule door de franchisenemer onder de daarin opgenomen voorwaarden, inclusief de bijbehorende bijlagen;
- (c) **handboek:** de schriftelijke vastlegging van de procedurele, financiële en/of operationele instructies van de franchisegever aan de franchisenemer(s) met betrekking tot de exploitatie van de franchiseketen; en
- (d) **schriftelijk** omvat mede digitaal.

3. INFORMATIEVERPLICHTINGEN EN ONDERHANDELINGSFASE

Selectie franchisenemers

- 3.1 Partijen verschaffen elkaar alle relevante informatie waarvan zij weten of behoren te weten dat die voor de andere partij van belang is bij de beoordeling van de mogelijke samenwerking.
- 3.2 De franchisegever zal uitsluitend franchisenemers selecteren die in redelijkheid lijken te beschikken over de bekwaamheid, persoonlijke kwaliteiten en – indien van toepassing – de benodigde opleiding(en) en/of vergunning(en) om een onderneming volgens de franchiseformule te exploiteren.
- 3.3 Franchisegever zal een kandidaat-franchisenemer wijzen op de mogelijkheid om zich te laten bijstaan door een adviseur.

Wederzijdse informatieplichten

- 3.4 De informatie die partijen aan elkaar verstrekken dient duidelijk, juist en niet misleidend te zijn.

- 3.5 De franchisegever verstrekt kandidaat-franchisenemers binnen een redelijke termijn vóór het sluiten van de franchiseovereenkomst schriftelijk:
- (a) de onderhavige gedragscode;
 - (b) de concept franchiseovereenkomst alsmede alle daarbij behorende bijlagen;
 - (c) het handboek voor zover beschikbaar, eventueel slechts ter inzage indien de vertrouwelijkheid dat vereist;
 - (d) een overzicht van de financiële (franchise)vergoedingen die franchisenemer zal dienen te betalen, zodat dit voldoende inzichtelijk is voor de franchisenemer;
 - (e) algemene informatie over de franchiseformule, zoals hoe lang de franchiseformule operationeel is, een overzicht van de franchisenemers, hun vestigingen, eigen vestigingen van de franchisegever en de bijbehorende vestigingsadressen;
 - (f) op verzoek van de franchisenemer, informatie ten aanzien van de financiële positie van de franchisegever, bestaande uit de bij de kamer van koophandel of soortgelijke instantie gedeponeerde jaarrekening, voor zover aanwezig of andere financiële verslaglegging waaruit de financiële positie van de franchisegever deugdelijk blijkt;
 - (g) informatie over het al dan niet aanwezig zijn van een vereniging of overlegorgaan van franchisenemers en contactgegevens van de bestuursleden c.q. vertegenwoordigers;
 - (h) informatie over het al dan niet bestaan van andere verkoopkanalen van de producten of diensten van de franchisegever die al dan niet onderdeel uitmaken van de franchiseformule, waaronder e-commerce, agenten, distributeurs, verkoop via multi-brand etc., en die van directe invloed kunnen zijn op de bedrijfsvoering van de franchisenemer; en
 - (i) naam van eventuele brancheorganisaties en/of van een franchisevereniging waar de franchisegever lid van is.
- 3.6 Indien er de afgelopen vijf jaar sprake is geweest van een eerdere franchisevestiging op het betreffende adres of binnen de relevante omgeving, zal de franchisegever de kandidaat-franchisenemer hieromtrent informeren.
- 3.7 Indien de franchisegever een financiële prognose verstrekt over de te exploiteren vestiging en/of de onderzoeksresultaten die aan de prognose ten grondslag liggen, bijvoorbeeld een vestigingsplaatsonderzoek, zal dit gebaseerd zijn op deugdelijke uitgangspunten.
- 3.8 Indien er geen financiële prognose wordt verstrekt, zal de franchisegever op verzoek van de franchisenemer, voor zover beschikbaar, geanonimiseerde financiële gegevens verstrekken over bestaande, en indien mogelijk vergelijkbare, (franchise)vestiging(en).
- 3.9 De franchisenemer heeft een eigen verantwoordelijkheid om de haalbaarheid van de exploitatie van zijn onderneming te onderzoeken. De franchisenemer zal de informatie van franchisegever en de daarbij gehanteerde uitgangspunten en aannames met inachtneming van artikel 4.3 (laten) toetsen op (financiële) juistheid en haalbaarheid.

4. ALGEMENE PRINCIPES

- 4.1 Zowel franchisenemer als franchisegever zijn zelfstandige ondernemingen die handelen voor eigen rekening en risico.
- 4.2 Partijen zullen redelijkheid en billijkheid betrachten in het handelen ten opzichte van elkaar, zowel tijdens de onderhandelingsfase, gedurende de overeenkomst en bij het eindigen daarvan.
- 4.3 Partijen zullen zorgvuldig omgaan met de informatie - met inbegrip van de knowhow - die zij van elkaar verkrijgen en die vertrouwelijk behandelen. De franchisegever kan commerciële en financiële gegevens van franchisenemers gebruiken voor het behouden, ontwikkelen en verbeteren van de franchiseformule met in achtneming van de wet- en regelgeving, zoals op het gebied van privacy.
- 4.4 Partijen erkennen het belang van een uniforme toepassing van de formule en de noodzaak tot voortdurende ontwikkeling daarvan. Partijen realiseren zich dat dit kan betekenen dat zowel de franchisegever als de franchisenemer hiervoor gedurende de franchiseovereenkomst zullen moeten investeren.
- 4.5 Partijen onderkennen het collectieve belang om de franchiseformule te behouden, te ontwikkelen en te verbeteren en realiseren zich dat het collectieve belang prevaleert boven het individuele belang van de franchisenemer, tenzij dit naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar is.
- 4.6 Partijen zullen zich inspannen om klachten en geschillen met inachtneming van redelijkheid en billijkheid en in onderling overleg – desgewenst door middel van mediation - op te lossen.

5. VERPLICHTINGEN VAN DE FRANCHISEGEVER

- 5.1 De franchisegever dient:
- (a) de rechthebbende te zijn of gerechtigd te zijn tot het gebruik van de intellectuele eigendomsrechten die kenmerkend zijn voor de franchiseformule en dient gerechtigd te zijn om deze in gebruik te geven aan de franchisenemers;
 - (b) zich in te spannen om de franchiseformule te behouden, te ontwikkelen en te verbeteren;
 - (c) de commerciële, operationele en/of logistieke ondersteuning te bieden zoals gespecificeerd in de franchiseovereenkomst en/of het daarbij behorende handboek dan wel, bij gebreke daarvan, de commerciële, operationele en/of logistieke ondersteuning te bieden die redelijkerwijs verwacht mag worden van de franchisegever in het licht van de specifieke franchiseformule;
 - (d) de uniforme identiteit, reputatie en uitstraling van de franchiseformule te bewaken;
 - (e) de franchisenemer bij de exploitatie van zijn franchiseonderneming desgevraagd en in redelijkheid met raad en daad bij te staan;

- (f) indien een franchisenemer hierom voor het sluiten van de overeenkomst verzoekt, aan franchisenemer een deugdelijke Nederlandse vertaling te verstrekken van de franchiseovereenkomst; en
- (g) indien een franchisenemer hierom verzoekt, aan franchisenemer een kopie te verstrekken van de getekende franchiseovereenkomst.

6. VERPLICHTINGEN VAN DE FRANCHISENEMER

6.1 De franchisenemer dient:

- (a) zich als zelfstandig ondernemer in te spannen voor een financieel gezonde ontwikkeling van zijn franchiseonderneming;
- (b) zich in te spannen om de uniforme identiteit, reputatie en uitstraling van de franchiseformule te behouden, zowel in zijn franchiseonderneming als daarbuiten;
- (c) knowhow verstrekt door de franchisegever niet aan derden bekend te maken gedurende de looptijd van de franchiseovereenkomst of daarna;
- (d) in redelijkheid zijn medewerking te verlenen aan een door de franchisegever gewenste aanpassing van de franchiseformule; en
- (e) op verzoek controleerbare relevante bedrijfsgegevens aan de franchisegever te verstrekken die het mogelijk maken om - de ontwikkeling van - de exploitatie door de franchisenemer van zijn franchiseonderneming en de financiële verslaggeving te beoordelen.

7. DE FRANCHISEOVEREENKOMST

7.1 De franchiseovereenkomst zal duidelijk en begrijpelijk vermelden wat de rechten, plichten en verantwoordelijkheden zijn van franchisegever en franchisenemer.

7.2 De franchiseovereenkomst zal in ieder geval de volgende onderwerpen bevatten:

- (a) een beschrijving van de franchiseformule;
- (b) afspraken over het gebruik van de intellectuele eigendomsrechten van de franchiseformule, zoals merken, handelsnamen, logo's, domeinnamen etc.;
- (c) een omschrijving van de door de franchisenemer te betalen (franchise)vergoeding(en);
- (d) een omschrijving van de producten en/of diensten die onderdeel uitmaken van de franchiseformule;
- (e) het recht van de franchisegever om de franchiseformule aan te passen aan nieuwe of gewijzigde methoden of (markt-)omstandigheden;

- (f) de duur van de overeenkomst waarbij rekening zal worden gehouden met de van franchisenemer verlangde investeringen alsmede bepalingen over een eventuele verlenging en over de beëindiging van de overeenkomst; en
- (g) voor zover relevant, afspraken over:
 - (i) het bestaan van een exclusief rayon en de omvang daarvan;
 - (ii) non-concurrentiebedingen;
 - (iii) de voorwaarden waaronder de franchisenemer zijn franchiseonderneming eventueel mag verkopen of overdragen en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit opzicht;
 - (iv) verkoop van producten of diensten via internet en social media;
 - (v) het beheer en gebruik van klantgegevens c.q. consumentendata met inachtneming van de wet- en regelgeving op het gebied van de bescherming van persoonsgegevens;
 - (vi) (exclusieve) afnameverplichtingen;
 - (vii) het gehanteerde conditiestelsel;
 - (viii) de aard en omvang van eventuele boetebepalingen;
 - (ix) de overlegstructuur ter behartiging van de collectieve belangen van de franchisenemers; en
 - (x) (onder)huur van de bedrijfsruimte van waaruit de franchisenemer zijn franchiseonderneming exploiteert (al dan niet in een separate (onder)huurovereenkomst).

Bijlage 3



Nederlandse Franchise Vereniging

Europese Erecode Inzake Franchising

1. Definitie van franchising

Franchising is een systeem voor de afzet van goederen en/of diensten en/of de toepassing van technologie, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen, de franchisegever en zijn individuele franchisenemers.

De franchisegever verleent daarbij aan zijn individuele franchisenemers het recht en legt hen de verplichting op om een bedrijf te exploiteren volgens het concept van de franchisegever.

Gedurende de looptijd van een schriftelijke franchise-overeenkomst, die voor dit doel tussen partijen is gesloten, heeft de individuele franchisenemer het recht en de plicht om tegen directe of indirecte financiële vergoeding gebruik te maken van de handelsnaam en/of het handelsmerk en/of het dienstmerk van de franchisegever, de knowhow (*), de zakelijke en technische methoden, de werkwijze en andere zaken die industrieel en/of intellectueel eigendom zijn van de franchisegever, ondersteund door voortdurende commerciële en technische hulp door de franchisegever.

(*) "Knowhow" is een geheel van niet-geoctrooieerde praktische kennis, die voortvloeit uit ervaring van en onderzoek door de franchisegever en die geheim, wezenlijk en bepaald is

- "geheim" betekent dat de knowhow als geheel of in de juiste samenstelling van de onderdelen, niet algemeen bekend of gemakkelijk toegankelijk is; de term is niet bedoeld in de nauwe betekenis dat elke individuele component van de knowhow geheel onbekend of buiten het bedrijf van de franchisegever niet beschikbaar moet zijn
- "wezenlijk" betekent dat de knowhow informatie omvat die onontbeerlijk is voor de franchisenemer voor het gebruik, de verkoop of doorverkoop van goederen of diensten, met name voor de presentatie van goederen voor de verkoop, de verwerking van goederen in verband met de verrichting van diensten, methoden van contact met klanten, administratie en financieel beheer; de knowhow moet nuttig zijn voor de franchisenemer in die zin dat deze dankzij die knowhow zijn concurrentiepositie bij de sluiting van de overeenkomst kan versterken, met name doordat hij zijn prestaties kan verbeteren of gemakkelijker toegang kan verkrijgen tot een nieuwe markt
- "bepaald" betekent dat de knowhow voldoende gedetailleerd moet zijn beschreven om te kunnen beoordelen of hij aan de criteria inzake het geheime en wezenlijke karakter voldoet; de beschrijving van de knowhow kan worden opgenomen in de franchiseovereenkomst, neergelegd in een afzonderlijk document of vastgesteld in een andere geschikte vorm

2. Algemene principes

2.1. De franchisegever

De franchisegever is de initiatiefnemer van een franchisenetwerk, bestaande uit de individuele franchisenemers, die door de franchisegever voortdurend worden begeleid.

2.2. De verplichtingen van de franchisegever

De franchisegever dient :

- gedurende een redelijke periode een zakelijk concept met succes te hebben toegepast in tenminste één testzaak, alvorens een franchisenetwerk te beginnen
- de eigenaar te zijn of gerechtigd tot het gebruik van de door het netwerk te gebruiken handelsnaam, handelsmerk of andere onderscheidende kenmerken
- de individuele franchisenemer aanvangsopleiding te geven en voortdurende commerciële en/of technische ondersteuning gedurende de gehele duur van de overeenkomst

2.3. De verplichtingen van de individuele franchisenemer

De individuele franchisenemer dient :

- zich in te spannen voor de groei van het gefranchiseerde bedrijf en het onderhouden van de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van het franchisenetwerk

- de franchisegever controleerbare bedrijfsgegevens te overleggen die het mogelijk maken de ontwikkeling te beoordelen en tevens de financiële verslaggeving, noodzakelijk voor effectieve managementbegeleiding. Op verzoek zal de franchisegever en/of zijn vertegenwoordiger het bedrijf van de franchisenemer op redelijke tijden mogen betreden en de administratie mogen inzien
- de knowhow verstrekt door de franchisegever niet aan derden bekend te maken, noch gedurende, noch na afloop van de overeenkomst

2.4. De voortdurende verplichtingen van beide partijen

Partijen moeten :

- billijkheid betrachten in het handelen ten opzichte van elkaar. De franchisegever dient de individuele franchisenemer schriftelijk aanzegging te doen bij enige overtreding van de contractuele bepalingen en, wanneer mogelijk, een redelijke termijn te gunnen om zijn verplichtingen alsnog na te komen
- klachten, grieven en geschillen oplossen te goeder trouw en met bereidwilligheid door middel van oprechte en redelijke, rechtstreekse communicatie en onderhandeling

3. Selectie franchisenemers

De franchisegever zal uitsluitend individuele franchisenemers selecteren, die na redelijk onderzoek lijken te beschikken over redelijke bekwaamheid, opleiding, persoonlijke kwaliteiten en financiële middelen die toereikend zijn om het gefranchiseerde bedrijf te exploiteren.

4. Werving en publiciteit

4.1. Publiciteit voor de werving van individuele franchisenemers dient ondubbelzinnig en zonder misleidende verklaringen te zijn.

4.2. Alle wervingsadvertenties en reclamemateriaal waarin direct of indirect verwezen wordt naar resultaten, cijfers of te verwachten inkomsten voor de individuele franchisenemer, dienen objectief en niet misleidend te zijn.

4.3. Om toekomstige individuele franchisenemers in staat te stellen met volledige kennis van zaken enige bindende overeenkomst aan te gaan, zal hen een exemplaar van deze Erecode verstrekt worden en volledige en correcte schriftelijke informatie en documentatie met betrekking tot de franchiseverhouding, binnen redelijke tijd vóór het sluiten van deze bindende overeenkomst.

Deze informatie en documentatie behelzen:

1. informatie met betrekking tot het bedrijf en de financiële positie ¹⁾ van de franchisegever
2. de bij de franchiseorganisatie betrokken personen ²⁾
3. het aangeboden franchiseconcept inclusief, indien van toepassing, gegevens omtrent de pilotvestiging
4. een compleet en recent overzicht van aangesloten franchisenemers, hun vestigingsadressen, telefoon- en faxnummers en e-mailadres
5. financiële ramingen c.q. prognoses, indien beschikbaar
6. de franchiseovereenkomst
7. bankreferenties ³⁾
8. gegevens omtrent een eventueel lidmaatschap (van de franchiseorganisatie) van branche-organisaties en/of van een nationale franchisevereniging
9. een verklaring of er al dan niet sprake is geweest van een eerdere franchisevestiging in het rayon van de kandidaat-franchisenemer en, zo ja, de reden(en) van beëindiging van deze onderneming
10. informatie over verdere distributiekkanalen/vormen ⁴⁾ van de producten of diensten van de franchisegever

1) "financiële positie": een bij de Kamer van Koophandel gedeponeerde balans is voldoende, hoewel meer informatie welkom is.

2) "betrokken personen": hiermede worden met name en vooral grootaandeelhouders en/of directieleden bedoeld.

3) "bankreferenties": niet wordt bedoeld een verklaring van goed gedrag, maar de naam van de huisbankier, bij wie via de eigen bank informatie kan worden ingewonnen.

4) "verdere distributiekkanalen/vormen": Deze informatie is van belang bij bedrijven die bijvoorbeeld ook postorderactiviteiten ontplooiën.

4.4. Wanneer de franchisegever de kandidaat-franchisenemers verplicht tot het sluiten van een Voorovereenkomst zullen de volgende regels worden nageleefd:

- voorafgaand aan het tekenen van enige Voorovereenkomst zal de individuele kandidaat franchisenemer schriftelijke informatie ontvangen over het doel ervan en betreffende enige vergoeding die hij aan de franchisegever zal moeten betalen ter dekking van diens daadwerkelijk gemaakte kosten tijdens en met betrekking tot de Voorovereenkomst-fase; indien de franchiseovereenkomst wordt gesloten zal de bovengenoemde vergoeding door de franchisegever terugbetaald worden of in mindering worden gebracht op een mogelijk door de franchisenemer te betalen entreegeld
- de Voorovereenkomst dient bepalingen te bevatten omtrent de duur en de beëindiging ervan
- de franchisegever kan clausules ter zake van concurrentieverbod en geheimhouding opleggen ter bescherming van zijn knowhow en identiteit

5. De franchiseovereenkomst

5.1. De franchiseovereenkomst dient in overeenstemming te zijn met nationale wetgeving, wetgeving van de Europese Gemeenschap en deze Erecode.

5.2. De overeenkomst dient het belang te weerspiegelen van de leden van het netwerk bij de bescherming van de industriële of intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever, evenals het belang om de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van het franchisenetwerk te handhaven.

5.3. Alle overeenkomsten en contractuele regelingen in verband met de franchiserelatie dienen gesteld te zijn, of vertaald door een beëdigd vertaler, in de officiële taal van het land waar de individuele franchisenemer gevestigd is. Ondertekende overeenkomsten dienen onmiddellijk aan de franchisenemer ter hand gesteld te worden.

5.4. De franchiseovereenkomst dient duidelijk, ondubbelzinnig en eerlijk te vermelden welke de respectieve verplichtingen en verantwoordelijkheden zijn van beide partijen, evenals alle andere belangrijke voorwaarden van de samenwerking.

5.5. De overeenkomst dient ten minste de volgende essentiële bepalingen te bevatten :

- de rechten die aan de franchisegever worden verleend
- de rechten die aan de individuele franchisenemer worden verleend

- de goederen en/of diensten die aan de individuele franchisenemer worden geleverd
- de verplichtingen van de franchisegever
- de verplichtingen van de individuele franchisenemer
- de betalingsvoorwaarden die gelden voor de individuele franchisenemer
- de duur van de overeenkomst, die lang genoeg dient te zijn om de individuele franchisenemer in staat te stellen zijn initiële franchise-investeringen te amortiseren
- de gronden voor een verlenging van de overeenkomst
- de voorwaarden waaronder de individuele franchisenemer het gefranchiseerde bedrijf mag verkopen of overdragen en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit opzicht
- bepalingen in verband met het gebruik van franchisegever's onderscheidende tekens, handelsmerk, dienstmerk, handelsnaam, gevelreclame, logo of andere onderscheidende herkenningstekens
- het recht van de franchisegever om het franchisesysteem aan te passen aan nieuwe of gewijzigde methoden
- bepalingen betreffende beëindiging van de overeenkomst
- bepalingen betreffende onmiddellijke teruggave, bij beëindiging van de franchiseovereenkomst, van alle materiële en immateriële eigendommen aan de franchisegever of andere eigenaar.

6. Toepassing van de code

De Erecode is van toepassing op de relatie tussen de franchisegever en zijn individuele franchisenemers.

Omdat een master-franchisenemer optreedt als franchisegever in de relatie met zijn individuele franchisenemers, is deze Erecode eveneens van toepassing op die relatie.

De Erecode is niet van toepassing op de relatie tussen een franchisegever en zijn master-franchisenemer.



Nederlandse Franchise Vereniging
Boomberglaan 12, 1217 RR Hilversum
T: 035 624 23 00
F: 035 624 91 94
E: franchise@nfv.nl
I: www.nfv.nl

Het voeren van het NFV logo is voorbehouden aan
leden-franchisegevers en geassocieerde leden van de NFV



EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION